

GUÍA DE HUD PARA COMPRAR UN HOGAR



U.S. Department of Housing and Urban Development
Office of Single Family Housing
451 Seventh Street, SW
Washington, DC 20410-3000



EQUAL HOUSING
OPPORTUNITY
HUD-1507 (Spanish)
June 2001

¡SER DUEÑOS DE CASA PROPIA!

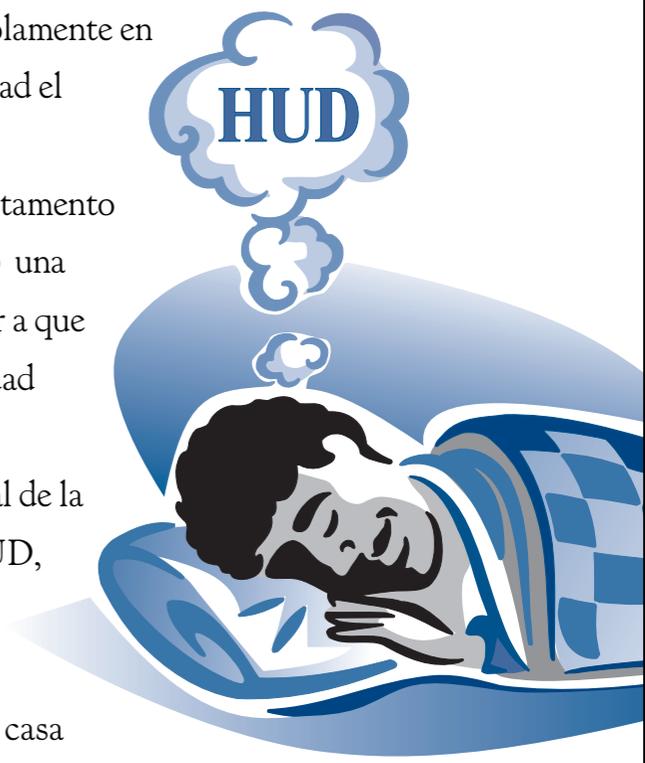
LA CASA DE SUS SUEÑOS PODRÍA SER UNA CASA DE HUD.

Casi todo el mundo tiene en mente la casa de sus sueños. Un lugar donde les gusta deambular en sus pensamientos, escogiendo aquí el papel para la pared y allí el lugar perfecto para las claraboyas. Pero, para demasiadas personas, la casa de sus sueños se queda solamente en eso, en sueños. Nunca llegan a hacer realidad el sueño de la casa propia.

Aquí es donde juega un papel el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) una agencia gubernamental creada para ayudar a que el sueño de la casa propia sea una posibilidad real para todos.

Desde 1934, la Administración Federal de la Vivienda (FHA), una dependencia de HUD, ha ayudado a millones de estadounidenses a ampliar sus posibilidades *de tener una casa propia*. Hacemos que la compra de su casa sea más fácil y más asequible. Una forma de hacerlo es vender las casas que HUD tiene en muchos sitios en todos los Estados Unidos a precios atractivos y con condiciones costeables.

De modo que es posible que usted le compre a HUD la casa con la que ha estado soñando. Pero, ya sea que se decida a comprar una casa de HUD o que compre otra, puede usar esta guía para que lo acompañe paso a paso en cada etapa de buscar y comprar su casa propia.



¿CUÁNTO PUEDO PAGAR POR UNA CASA?

Antes de que inicie el proceso de compra, necesita saber qué tipo de casa quiere adquirir. Para determinarlo, tiene que calcular cuánto puede pagar cada mes.

Afortunadamente, hay una fórmula bastante sencilla para encontrar este número. Es la fórmula de la FHA que usan muchas entidades que dan hipotecas. La FHA ha hallado que la mayoría de las personas puede destinar el 29 por ciento de su ingreso mensual bruto a hacer los pagos por una casa, dependiendo del total de su deuda. Los compradores que no tienen deudas pueden destinar hasta el 41 por ciento de su ingreso mensual para gastos de vivienda.

No es necesario que vaya a buscar su calculadora, ya hemos hecho los cálculos por usted. Las dos tablas de la página de al lado le deben decir todo lo que necesita saber.

La primera tabla le indica cuánto es el 29 por ciento de su sueldo mensual. En la columna de la izquierda ubique su ingreso anual, o una cifra aproximada. Luego lea en forma horizontal para saber cuánto es su ingreso bruto mensual y, finalmente, cuánto es el

29 por ciento de esa cifra. Ésta es la cantidad aproximada que puede destinar mensualmente para todos los gastos de vivienda.

La segunda tabla le indica cuánto sería el pago mensual por su hipoteca en relación con el precio de venta de una casa. Acuérdesse que la cifra mensual para esta segunda tabla se basa en una hipoteca a 30 años de tasa fija y que incluye solamente pagos por el capital prestado y los intereses. Los impuestos y el seguro, que varían de un sitio a otro, no están incluidos.

De modo que si el 29 por ciento de su ingreso bruto es, digamos, \$604, eso no significa que pueda pagar \$604 mensuales de hipoteca. Usted necesita una hipoteca un poco más baja, para que pueda pagar los impuestos y el seguro. Asegúrese de pedirle al funcionario de la entidad prestamista que le ayude a calcular el total de sus costos mensuales.



Ingreso bruto anual	Ingreso bruto mensual	29% del ingreso bruto
\$15,000	\$1,250	\$363
20,000	1,667	483
25,000	2,083	604
30,000	2,500	725
35,000	2,917	846
40,000	3,333	967
45,000	3,750	1,088
50,000	4,167	1,208

CÁLCULOS PARA PAGAR LA HIPOTECA.

Pagos mensuales al principal e intereses para una hipoteca de tasa fija a 30 años. No se incluyen los pagos mensuales por impuestos ni por seguro.

COSTO	6%	6.5%	7%	7.5%	8%	8.5%	9%	9.5%	10%
\$25,000	\$ 150	158	166	175	183	192	201	210	219
\$30,000	\$ 180	190	200	210	220	231	241	252	263
\$40,000	\$ 240	253	266	280	293	308	322	336	351
\$50,000	\$ 300	316	333	350	367	384	402	420	439
\$60,000	\$ 360	379	399	420	440	461	483	505	527
\$70,000	\$ 420	442	466	489	514	538	563	589	614
\$80,000	\$ 480	506	532	559	587	615	644	673	702
\$90,000	\$ 540	569	599	629	660	692	724	757	790
\$100,000	\$ 600	632	665	699	734	769	805	841	878
\$110,000	\$ 660	695	732	769	807	846	885	925	965
\$120,000	\$ 719	758	798	839	880	923	966	1,009	1,053
\$130,000	\$ 780	822	865	909	954	1,000	1,046	1,093	1,141
\$140,000	\$ 839	885	931	979	1,027	1,076	1,126	1,177	1,229
\$150,000	\$ 899	948	998	1,049	1,101	1,153	1,207	1,261	1,316
\$160,000	\$ 959	1,011	1,064	1,119	1,174	1,230	1,287	1,345	1,404
\$170,000	\$1,019	1,075	1,131	1,189	1,247	1,307	1,368	1,429	1,492

YA ES HORA DE DEJAR DE HABLAR Y EMPEZAR A ACTUAR.

USTED PUEDE RECIBIR AYUDA.

Al comprar una casa usted va a tener muchas preguntas y un sinfín de cosas por considerar. Va a necesitar a alguien que le ayude durante este proceso. Para empezar es conveniente que tenga un buen agente de bienes raíces.

La calidad de las escuelas de la localidad, la seguridad del vecindario, el número de niños en la zona y el flujo de vehículos son algunos de los asuntos a considerar al comprar la casa que conviene. Un buen profesional de bienes raíces puede ayudarlo a obtener, de buena fuente, información útil. Y todos los detalles financieros que pueden parecerle tan confusos a las personas que compran una casa por primera vez son cosas que los agentes manejan todos los días. Su agente le ayudará a calcular el rango de precios que puede pagar, le explicará los diferentes tipos de hipotecas, le guiará al hacer el papeleo y estará allí para responder a sus preguntas de último minuto cuando vaya a firmar los últimos documentos al cerrar el convenio.

Si usted va a comprar una casa de HUD, se requiere que emplee a un agente de bienes raíces. Aunque puede ser más fácil comprar una casa de HUD que hacer muchas transacciones de bienes raíces, siempre hay algunos requisitos que deben cumplirse: ciertos formularios que se deben usar y procedimientos que se deben seguir. Pero estos requisitos se estipulan claramente por anticipado y su agente de bienes raíces estará con usted para ayudarlo en todo.

Al comprar una casa de HUD no hay negociaciones entre el comprador y el vendedor. Esto puede ser una verdadera ventaja. No hay regateos sobre el precio: todo está estipulado claramente. Además, usted recibirá una pronta respuesta a su oferta y, si se la aceptan, se podrá firmar el contrato dentro de los 30 a 60 días.

No es difícil encontrar un agente de bienes raíces que cuente con la aprobación de HUD, especialmente porque a muchos de ellos les satisface vender las casas de HUD. Todo lo que usted necesita hacer es llamar a algunos agentes que trabajen en la zona donde le interesa comprar y podrá encontrar a alguien dispuesto y con experiencia. Algunos agentes anuncian en forma específica su deseo de vender las casas de HUD en la sección de bienes raíces de los periódicos.

Lo mejor de todo es que la valiosa ayuda que recibirá del agente de bienes raíces por lo general es gratuita. En la mayoría de los casos, los agentes obtienen su comisión de ventas del vendedor de la casa, no de usted el comprador. Incluso si usted compra una casa de HUD, HUD pagará la comisión del agente.



HAY UNA CASA DE HUD QUE TIENE SU NOMBRE.

De todas las casas de su zona que están a la venta, es probable que haya una que tenga todo lo que usted quiere. El truco es encontrarla.

Por supuesto que su agente le puede ser de gran ayuda. Pero también necesitará saber cuáles son sus prioridades ¿Es importante que quede cerca de su trabajo? ¿Su preocupación principal son las escuelas? ¿Cuántos dormitorios cree que va a necesitar?

Antes de empezar a mirar casas, trate de decidir por adelantado qué es exactamente lo que quiere. Esto le puede ahorrar a usted y a su agente mucho tiempo. Es una buena idea escribir lo que quiere y compartir la lista con su agente. Esto es útil porque su agente generalmente tendrá listas de las propiedades que están a la venta en su zona, incluyendo todas las casas de HUD. Las casas de HUD figuran en el servicio de listas múltiples (MLS) y en la internet en www.hud.gov. Un agente debe tener toda la información que usted necesite.

Casi cualquier casa que usted vea puede mejorarse. Sin embargo, mientras más cosas se tengan que hacer en una casa, menos tendrá que pagar por ella. Debido a que las casas de HUD se venden tal cual, en la condición en que están, a menudo pueden ser una gran oportunidad económica para la persona hábil en reparaciones. Muchas están en buenos vecindarios y su precio es excelente. Y, aunque muchas casas de HUD pueden considerarse como “ofertas especiales para quienes sepan repararlas”, hay muchas otras casas que están en muy buenas condiciones.

HUD no garantiza la condición de sus propiedades pero le dará a usted la información que tenga sobre la propiedad que le interese. Usted puede usar dicha información para hacer su oferta.

Incluso hay un programa de préstamos de HUD llamado 203(K), mediante el cual los compradores pueden obtener dinero prestado para hacer reparaciones en algunas propiedades y pagar estos fondos después como parte de la hipoteca. Pero tenga en cuenta que no se puede disponer de fondos del programa 203(K) para todas las casas de todos los sitios. Pregunte a su agente de bienes raíces sobre la posibilidad de préstamos 203(K) en su zona.

EMPIECE A ADUEÑARSE DE SU CASA.

Una vez que haya encontrado la casa de sus sueños, es hora de hacer una oferta para comprarla. Antes de decidir cuánto ofrecer, HUD le insta a que obtenga una inspección profesional. También puede ser útil saber por cuánto tiempo ha estado la casa en venta: si lo ha estado por un buen tiempo, el vendedor podría estar más dispuesto a rebajar el precio.



Después de haber preparado la oferta junto con su agente, éste la presentará al vendedor. Puede que se la ser acepten o se la rechacen, o el vendedor puede hacer una contraoferta pidiendo un precio más alto o haciendo cambios en el contrato de compraventa.

Hacer una oferta para comprar una casa de HUD es con frecuencia mucho más fácil que cuando se compra una casa en el mercado privado. Su oferta se presentará en forma electrónica por medio de una computadora, un teléfono de botones o por un agente de bienes raíces. Generalmente la persona que haga la oferta más alta, dentro de lo aceptable, se vuelve propietaria de la casa HUD.

Las ofertas para comprar casas de HUD sólo pueden hacerse a través de un agente de bienes raíces que tenga licencia. De esta manera se cumplen los requisitos de HUD y los compradores reciben la ayuda que necesitan. HUD pagará las comisiones de bienes raíces si éstas se incluyen como parte de la oferta.

El precio inicial al que se ofrece cada propiedad de HUD está calculado de acuerdo con el valor actual del mercado y se basa en una tasación realizada por un tasador de bienes raíces independiente. HUD puede aceptar una oferta que sea menor que el precio que figura en la lista, dependiendo de las condiciones del mercado y el periodo de tiempo en que la propiedad ha estado a la venta. En algunos casos, los compradores ofrecerán más que el precio que se pide, si consideran que las condiciones del mercado así lo exigen o si la casa tiene un atractivo especial. Es importante que los compradores tengan en mente la valoración de la propiedad establecida por HUD y que presenten sus ofertas con conocimiento de causa.

Generalmente usted hará su oferta para comprar una casa de HUD durante un tiempo designado como “periodo para hacer ofertas”. Al comenzar dicho periodo, todos los compradores potenciales pueden presentar sus ofertas. Sin embargo, se dará prioridad a los propietarios residentes durante los primeros 10 días del calendario, como sigue: durante los primeros cinco de los 10 días de este periodo se considerará que las ofertas presentadas por propietarios residentes se han recibido en forma simultánea. En el primer día laborable que siga a la expiración del periodo de cinco días se revisarán las ofertas de todos los propietarios residentes y, en este momento, se aceptará la oferta más alta, siempre que la cantidad ofrecida sea razonable. De no haber este tipo de ofertas, las ofertas presentadas por propietarios residentes se revisarán diariamente durante los cinco días restantes. Al hacer la revisión diaria, HUD aceptará la oferta más alta aceptable presentada por propietarios residentes. Al concluir el periodo de prioridad de 10 días para propietarios residentes, si todavía no se ha vendido la propiedad, se hará una revisión de todas las ofertas presentadas por el público en general (por ejemplo por inversionistas) recibidas durante dicho periodo.

Seña de seriedad. Al hacer usted una oferta, el vendedor de una casa generalmente requerirá un depósito de dinero en garantía, como prueba de que su oferta es seria. Si la oferta se acepta, su seña formará parte del pago inicial o de los costos de cierre. Si la oferta se rechaza, el agente le devolverá a usted el dinero.



YA LE FALTA POCO PARA LLEGAR A SU CASA.

DIFERENTES PRÉSTAMOS PARA DIFERENTES COMPRADORES.

Así como hay diferentes tipos de casas, hay diferentes formas de financiarlas. Las entidades que dan préstamos hipotecarios han diseñado muchos métodos distintos para ayudarle a pagar su casa: cada uno de ellos tiene sus propias ventajas y desventajas.

En primer lugar, usted debe saber que HUD no ofrece financiación. Usted la puede obtener por medio de un banco o un prestamista de hipotecas. Ya que muchas casas de HUD califican para obtener préstamos hipotecarios asegurados por la FHA, esto puede hacer que la financiación sea más fácil de conseguir. Sin embargo no se requiere que usted tenga un préstamo de la FHA para comprar una casa de HUD.

Hipoteca de tasa fija. Con una hipoteca de tasa fija, su tasa de interés permanece igual durante la duración de la hipoteca, que es usualmente 30 años. El pago por el dinero prestado y por el interés permanece estable, lo que facilita la planificación de un presupuesto mensual. Sin embargo, las tasas iniciales de interés tienden a ser más altas que con otros tipos de préstamo.

Hipoteca de tasa variable (ARM). Con esta hipoteca, su tasa de interés y sus pagos mensuales comenzarán siendo más bajos que con una de tasa fija, pero su tasa y los pagos pueden subir o bajar, dependiendo de la tendencia general de las tasas de interés. (Si están subiendo, es probable que sus pagos mensuales suban también, a veces en forma significativa)

Hipoteca asegurada por la FHA. En este tipo de préstamo, el gobierno federal asegura a la entidad prestamista contra pérdidas en caso de que el comprador deje de pagar el préstamo. Este programa se estableció para que los estadounidenses que no pudieran pagar del 10 al 20 por ciento de cuota inicial, requerido por la mayoría de las entidades prestamistas, pudieran comprar una casa. Muchas de las casas de HUD pueden comprarse con hipotecas aseguradas por la FHA, lo que le permite a usted comprar la casa con una cuota inicial baja. Usted puede calificar para un préstamo de la FHA aunque no sea la primera vez que compre una casa.

Préstamo para veteranos. Bajo este programa el Departamento de Asuntos de los Veteranos garantiza al prestamista contra pérdidas. Las casas de HUD pueden adquirirse con un préstamo para veteranos o con cualquier otro tipo de préstamo.

Transferible (asumible) o no transferible. Usted puede encontrar una casa con una hipoteca que el propietario anterior le puede "transferir o traspasar" a usted. Esto significa que la entidad prestamista acepta transferirle a usted el antiguo préstamo por la casa. Estos préstamos pueden ser unas gangas estupendas, y el papeleo generalmente no es muy complicado.

Antes de decidir qué tipo de préstamo le conviene, hable con un especialista. Obtendrá información que le ayudará a decidir qué opción es la que satisface mejor sus necesidades.



HUD REDUCE LOS COSTOS INICIALES.

El costo total de adquirir una casa es mayor que el precio que usted acepta pagar por la propiedad. Antes de poder mudarse, tendrá que pagar varios cargos, que se explican a continuación. La buena noticia es que, tratándose de una casa de HUD, estos costos podrían ser más bajos de lo que costarían para otras casas..

PAGO INICIAL.

La mayoría de la gente sabe que el pago inicial es un porcentaje del precio de la casa y que debe pagarse al cerrar trato, y en efectivo. El pago inicial típico es de tres por ciento y parientes pueden ayudar con un regalo para reunir la balanza del pago inicial.

COSTOS QUE SE PAGAN AL FIRMAR EL CONTRATO.

Los costos que se pagan al firmar el contrato cubren varios honorarios que su prestamista cobra por darle el préstamo y por otros gastos. Estos "costos de cierre" generalmente agregan un 3 ó 4 por ciento al precio de su casa, dependiendo de dónde la compre. Pero cuando usted compra una casa de HUD, estos costos los puede asumir HUD, si ha ofrecido este incentivo y si se le requieren en forma específica, estipulando una cantidad en dólares en la oferta de compra. Si usted compra una casa de HUD, es posible que HUD pague muchos de los gastos que se pagan al firmar el contrato, que sean usuales y acostumbrados, además de las comisiones de bienes raíces. Solamente debe tener presente que los costos que se pagan al firmar el contrato y las comisiones de venta se deducen del monto de la oferta al tomar la decisión sobre cuál oferta resulta más conveniente para HUD. Ya que las ofertas son competitivas, a fin de presentar una más competitiva, usted puede decidir pagar sus costos de cierre. Esto hace que la cantidad que recibe HUD sea mayor, haciendo su oferta más favorable y aumentando así la posibilidad de que sea aceptada.

COMISIONES.

El vendedor paga comisiones al agente de bienes raíces, las que generalmente son del 6% ó 7% del costo de la casa. Cuando usted compra una casa de HUD, usualmente las comisiones al agente de bienes raíces las paga HUD.

AVERIGÜE ANTES DE MUDARSE.

Antes de comprar cualquier cosa, usted querrá saber exactamente lo que está adquiriendo. Cuando se trata de algo tan importante como su casa, mientras más sepa, mejor. Por eso es una buena idea que le hagan una inspección profesional de su casa, incluso antes de que usted haga la oferta. HUD insta encarecidamente a todos los compradores de casas a que manden a hacer una inspección profesional, ya sea que compren una casa de HUD u otra casa. Las casas de HUD se venden "tal cual". Eso significa que usted está de acuerdo, si compra la casa, en aceptarla en su condición actual. HUD no paga por la corrección de defectos en las casas que vende ni en las casas compradas con hipotecas aseguradas por la FHA. El propietario de la casa será responsable de las reparaciones que se necesiten. Por lo tanto verifique las condiciones en que está la casa antes de presentar su oferta.



LA META.

El día en que usted firme el contrato por su nueva casa probablemente sea uno de los más felices de su vida. Finalmente se acabará el tedioso proceso de encontrar una casa y obtener un préstamo y, al final del día, usted será el orgulloso y feliz dueño de su nuevo hogar. Durante el día le pedirán que firme una aparentemente interminable serie de formularios, pero la persona que tiene a su cargo la firma del contrato los revisará uno por uno con usted. Todo esto es necesario, pero usted puede facilitar un poco las cosas si le hace preguntas sobre la firma del contrato al agente de bienes raíces antes de que llegue el gran día. Además, al solicitar el préstamo, se requiere que el prestamista le dé un folleto que explique los costos que se pagan al firmar el contrato, un cálculo de la cantidad en efectivo que usted tiene que proporcionar al momento de la firma y una lista de todos los documentos que va a necesitar. Si usted tiene cualquier pregunta, tal vez encuentre la respuesta en la sección de preguntas y respuestas a continuación. De no ser así ¿por qué no llama inmediatamente por teléfono a un agente de bienes raíces y le pregunta sobre las casas de HUD? Es un simple primer paso... pero el viaje podría terminar en la puerta de una casa que usted pueda considerar como suya. ¡Buena suerte y que se divierta!



PREGUNTAS Y RESPUESTAS SOBRE LAS CASAS DE HUD.

¿Qué es una casa de HUD?

Una casa de HUD puede ser una vivienda unifamiliar, una casa de ciudad adosada a otras, un condominio u otro tipo de residencia. Las propiedades fueron traspasadas a HUD/FHA por empresas hipotecarias que habían ejecutado la hipoteca al no haberse pagado los préstamos asegurados por la FHA. Ahora HUD debe vender estas casas, tan pronto como sea posible y al valor justo del mercado, para obtener el ingreso financiero máximo sobre sus fondos de seguros hipotecarios.

¿Quién puede comprar una casa de HUD?

Cualquier persona que tenga el dinero o que pueda calificar para la cantidad necesaria de financiación hipotecaria puede comprar una casa de HUD. No es necesario que usted tenga ingresos bajos o que cumpla con cualquier otro tipo de limitaciones.

¿Puedo recibir gratis una casa de HUD, o puedo adquirirla por un dólar?

No. HUD adquiere sus propiedades mediante ejecución de la hipoteca sobre propiedades cuya hipoteca ha sido asegurada por la FHA. Una de las muchas misiones de HUD es maximizar los ingresos al fondo de seguros de la FHA, lo que realiza al vender las propiedades al valor justo del mercado.

¿Cómo puedo comprar una casa de HUD?

Nuestras políticas son ofrecer las propiedades adquiridas sobre una base competitiva y que las ofertas sean presentadas por cualquier agente de bienes raíces que participe y tenga licencia. Los agentes de bienes raíces de su localidad le ayudarán en la transacción. Ellos pueden mostrar la propiedad a los compradores interesados, así como contestar sus preguntas y dar información sobre la ubicación de parques, escuelas y centros comerciales y laborales.

¿Las casas de HUD están destinadas a personas de bajos ingresos?

Las casas de HUD tienen precios variados, aunque la mayoría son de precio económico, lo que las hace accesibles a estadounidenses de ingresos bajos y moderados.

¿Cuáles son los requisitos en cuanto a ingresos?

Si usted hace una compra en efectivo, no hay requisitos sobre ingresos. De no ser así, usted debe calificar para un tipo especial de financiación que se basa en los criterios establecidos para otorgar hipotecas (ver la página 3).

¿Cómo decide HUD cuánto cobrar por una casa?

El precio de oferta de una propiedad de HUD se basa en una tasación.

¿Pueden los inversionistas comprar casas de HUD?

Sí. Sin embargo, HUD ofrece sus propiedades a los propietarios residentes durante un periodo de tiempo antes de que las puedan adquirir los inversionistas.

¿Qué pasa si no puedo firmar el contrato dentro del plazo permitido por HUD?

Probablemente tenga que pagar los honorarios para una extensión de dicho plazo, por lo general en incrementos de 15 días.

¿Hay alguna forma en que me pueda enterar por anticipado sobre las casas de HUD que van a salir a la venta?

No. Las casas de HUD se encuentran para la venta en los servicios locales de listas múltiples (MLS), en la internet en www.hud.gov o preguntando a su agente de bienes raíces.

UNA PALABRA SOBRE LA PINTURA A BASE DE PLOMO.

HUD y la Agencia para la Protección del Ambiente (EPA) han iniciado un esfuerzo a nivel nacional para alertar a los compradores de casas sobre el riesgo de que las viviendas antiguas puedan contener pintura a base de plomo. La exposición al plomo puede ser dañina para los niños pequeños. Si usted está presentando una oferta para adquirir una casa construida antes de 1978, su agente de bienes raíces le debe entregar una copia del folleto de la EPA titulado en inglés "Protect Your Family from Lead in Your Home" ("Proteja a su familia del plomo que pueda haber en su casa"). Usted deberá presentar un anejo sobre pintura a base de plomo en su oferta de compra sobre la casa de HUD. Antes de firmar el contrato, se le dará la oportunidad de hacer, a su propio costo, una evaluación de riesgos o una inspección para determinar si hay pintura a base de plomo.

TÉRMINOS QUE USTED NECESITA CONOCER.

Hipoteca de tasa variable (ARM). Un tipo de hipoteca cuya tasa de interés varía periódicamente aumentando o disminuyendo, por lo general una o dos veces al año.

Tasa de porcentaje anual (APR). Todo lo que se financia en el paquete de su hipoteca (intereses, honorarios por el préstamo, puntos u otros cargos) se expresa como un porcentaje del monto de la hipoteca (generalmente algo por encima de la tasa real de interés en sí).

Préstamo transferible o asumible. Un préstamo en el cual la entidad prestamista está dispuesta a "transferir o traspasar" el préstamo del antiguo dueño de la casa al nuevo, a veces a la misma tasa de interés, a veces a una nueva tasa. Un préstamo transferible o asumible puede hacer que su casa ofrezca mayor incentivo para los compradores cuando usted la quiera vender.

Costos de cierre o liquidación. Los costos que debe pagar el comprador al tiempo de firmar el contrato de compraventa, además del pago inicial: aquí se incluyen puntos, prima por seguro de hipoteca, seguro de vivienda, pagos anticipados por los impuestos sobre la propiedad, etc. Los costos de cierre o liquidación son en promedio del 3 al 4 por ciento del total del préstamo. Si usted compra una casa de HUD, puede solicitar que estos costos los pague HUD, si esto se ofrece como incentivo para la venta.

Contingencia. Una condición que se pone en una oferta de comprar una casa, como que el posible comprador haga una oferta sujeta a que se venda la casa que tiene ahora.

Hipoteca convencional. Una clase de hipoteca que no está asegurada por la Administración Federal de la Vivienda (FHA) ni por el Departamento de Asuntos de los Veteranos de Guerra (VA) y que, por lo tanto, requiere un pago inicial del 10 al 20 por ciento. (Las casas de HUD pueden adquirirse con una hipoteca convencional.)

Seña de seriedad. Los fondos que se dan al hacer una oferta como prueba de "buena fe" de culminar la compra. El agente de bienes raíces deposita este dinero en una cuenta de depósito en plica o de garantía bajo la custodia de terceros hasta que se firme el contrato, cuando se vuelve parte del pago inicial o de los costos de cierre. (HUD generalmente requiere un depósito como seña de seriedad de \$500 a \$2,000.)

Cuenta de depósito en plica o de garantía. Un procedimiento en el cual los documentos o transferencias de efectivo y propiedad se ponen bajo la custodia de un tercero, que no sea ni el comprador ni el vendedor.

Financiación de la FHA. Financiación de un préstamo que estará asegurado contra morosidad por la Administración Federal de la Vivienda (FHA), una dependencia del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD). Dicha financiación permite un pago inicial menor que el requerido por la mayoría de las entidades prestamistas.

Seguro de vivienda. Seguro que protege al dueño de casa contra "riesgos" (pérdidas o daños a la casa o a los efectos personales) y de "responsabilidad civil" (daños a otras personas o a la propiedad de terceros). La entidad prestamista lo exige, y generalmente va incluido en el pago mensual de la hipoteca.

Honorario por otorgar el préstamo. Un honorario cargado por la entidad prestamista por evaluar, preparar y presentar una propuesta de préstamo hipotecario.

Prima de seguro de hipoteca (MIP). Un cargo que paga el prestatario (y que generalmente es parte de los costos que se pagan al firmar el contrato) para obtener financiación, especialmente cuando está entregando un pago inicial de menos del 20 por ciento del precio de compra, por ejemplo en un préstamo asegurado por la FHA.

Punto. Una cantidad igual al uno por ciento de la cantidad que se está tomando prestada. La entidad prestamista puede cargar al prestatario varios "puntos" a fin de darle el préstamo.

Impuestos sobre la propiedad. Impuestos (basados en el valor en que ha sido tasada su casa) que paga el propietario por servicios locales, tales como escuelas, obras públicas y otros costos del gobierno de la localidad. Se pagan como parte del pago mensual de la hipoteca.

Seguro sobre el título. Protege a las entidades prestamistas y a los dueños de casa contra la pérdida de su inversión en una propiedad debido a defectos legales en el título.

Préstamo VA. Un préstamo garantizado por el Departamento de Asuntos de Veteranos contra pérdidas de la entidad prestamista, otorgado por una entidad prestamista privada (las viviendas de HUD pueden adquirirse con un préstamo de la VA).